

<<战略是领先思维训练>>

图书基本信息

书名：<<战略是领先思维训练>>

13位ISBN编号：9787506037426

10位ISBN编号：7506037424

出版时间：1970-1

出版时间：东方

作者：米歇尔·罗伯特

页数：244

译者：林宜萱

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<战略是领先思维训练>>

前言

许多书都会列举失败的公司案例。这类书的作者大多想要解释这些公司之所以会失败的原因。然而。

这种方法往往存在两种主要的缺点。

第一，我个人认为，与其“了解别人失败的原因”。不如“了解别人何以成功”，而且从后者可以学习到更多的东西。从他人的错误当中能吸取到教训，这一点毋庸置疑。这就是所谓的“经验”。

当一个人犯过许多错误后，他的经验就会变成所谓的“智慧”。这些作者就像是专门将眼光放在孩子成绩单上分数最低那一科的家长一样。他们密切注意“失败”。

不过，行为智慧的专家们会告诉你。你可以协助孩子在较佳分数的学科上发挥最大潜能，这样往往能获得更好的结果。更好的结果来自于正面的智慧，而不是将焦点放在分析失败原因的负面智慧上。

第二。根据多年来的观察，我发现这些作者多半未与书中所提到的公司首席执行官有过私下接触，因此，他们书中的结论大部分都只是“猜测”。

相反的，本书讨论的“关键思考流程”这一概念，则是由与全球近500家公司首席执行官及管理团队密切合作的25年经验而得出的。

我与决策流程国际顾问公司（Decision Process International, DPI）的同事们。通过引导客户进行这项流程，从而减少了大量的顾问及无尽的“战略项目”需求。而这些公司从接触上述流程的第一天开始直到现在，仍在不断重复使用它。原因非常简单：我们的流程有效果。

<<战略是领先思维训练>>

内容概要

“战略性思考”之父的心血之作：《战略是领先思维训练》作者罗伯特是“战略性思考”一词的首创者，提出了“唯有以良好流程道出内部自发战略才是好战略”的这一主张。这有别于其他深不可测的战略解构类图书，不同于MBA用语充斥的战略框框，《战略是领先思维训练》能让你一目了然。

为什么好战略一定得由公司内部自己思考产生？这种思考的流程该如何设计？怎样以战略筛选器辨识你真正该追求的市场机会？什么样的“愿景”才真正有意义？为什么一家成功的企业内，人人都该知道公司战略？这又要如何达成？十余位接受过罗伯特公司训练与指导的CEO将在书中证实，懂得战略思考的公司能力有多巨大。

<<战略是领先思维训练>>

作者简介

米歇尔·罗伯特（Michel Robert），因创造“战略性思考”一词而备受商业及企业管理界推崇。他是决策流程国际顾问公司总裁及创办人。

<<战略是领先思维训练>>

书籍目录

前言第一部分战略解码长期成功与因失败而消失的公司之间，最大的不同就在于我们所谓的战略性思考流程.....第一章 Caterpillar的故事：运用战略性思考找回原有优势Cat的苏醒战略性思考上场集合众人心智困难而勇敢的决策Cat的反击打造新Cat改变游戏规则确保全球战略的活化与弹性在21世纪维持竞争优势第二章“长期优势地位”是战略的最佳试炼霸主困境：哪来的神秘竞争者吓一跳第三章 10个致命战略错误错误一：摸索式的“隐形战略”错误二：隔离发展战略错误三：委托外部顾问公司拟定战略错误四：没有训练营运经理成为战略性思考者错误五：规划过程陷入分析数字的陷阱中错误六：没有意义的使命宣言错误七：没有危机，就没有战略错误八：没有确认出关键议题错误九：不了解“流程”跟“内容”的差异错误十：使用内容顾问第四章 战略规划是供未来之用想象未来解读未来密码五个观察未来的地方第五章 愿景与战略：两个密不可分的概念愿景与战略的关系愿景的威力成功愿景的必备特性战略与营运的关系什么是战略首席执行官的愿景：战略的基石什么是战略性思考第六章 驱动力：战略的DNA什么使你的战略得以运作10大战略区域关键战略问题战略的基本概念“卓越区域”：加深与竞争者的鸿沟强化霸主地位的战略第七章 无意义的愿景没有意义的使命宣言简洁企业概念的必要性建构一个有意义的企业概念战略性企业概念的例子将企业概念转变为战略筛选器战略“标语”第八章 谁领先限定现有的战场改变游戏本身“改变游戏”的战术沃尔玛的做法佳能与施乐索尼与宝丽莱麦格纳国际第九章 不是要改变规则，而是要改变游戏本身亚马逊网络书店家得宝罗伯茨快递西南航空戴尔计算机波音的妙计嘉信理财：战略者“出类拔萃”前进保险联邦快递：戴维改变了与歌利亚的作战第十章 战略性思考的流程第一阶段：简介与概论第二阶段：找出特征第三阶段：设定战略性目标关键议题：战略部署的桥梁结束循环第四阶段：关键议题会议第五阶段：检讨或重新检视会议结论第十一章 你对战略性信息做了战略性运用吗战略信息学战略管理敏感信息客户案例1营销战略信息客户案例2第十二章 战略性产品创新缺乏战略性产品创新扼杀战略性产品创新的致命错误创新产品战略性产品创新流程.....第二部分 战略的故事：卓越CEO的说法第十三章 扩大游戏战场第十四章 好的新事业要有附加值第十五章 重新定义本业抑或放弃本业第十六章 启动企业的集体智慧第十七章 请你的团队画画战略第十八章 意料之中的新竞争危机第十九章 重新认识公司本质的重要性第二章 普遍的组织病第二十一章 战略思考的文化第二十二章 品牌事业的战略思考第二十三章 好的战略流程就是强迫你去思考第二十四章 在变动经济中保持弹性思维第二十五章 别让看不见的优势困住你第二十六章 创新不是靠灵光一现第二十七章 谁把战场定义得最精准

<<战略是领先思维训练>>

章节摘录

巴顿回忆这整个经过，我们重新规划部门。在多次争辩之后，我们有八到九人达成共识，对于公司不同的部门应扮演什么样的角色，终于有了一致的看法。

接着我们要让董事会同意这一点。

后来接掌IBM的郭士纳（Lou Gerstnet）是董事会的一员，他那时还在美国运通工作。

当时我们想好新成立两个部门的工作执掌，郭士纳在董事会上问：“你们打算什么时候才要进行公司其他部门的改组？”

“老实说，那时对于公司是否要一次完成全部重组，共有三种不同的意见。

有人建议应该一次完成，也有人希望等前两个部门运作成效确定后，再进行下一步的改组。

因此郭士纳又说了——似乎也只有他有权这样说：“听着，我最担心的是各位花两三年的时间进行改组，最后发现组织改了，但运作的方式及心态完全没变。

”他又说，“我只能告诉你们，如果你们希望让人们改变做事的方式，就必须按照你们规划的方式进行，并且在同时间内完成公司全部的组织重组。

”从此我们便进行全面改组，不再回头。

“我认为，组织重组是经过DPI流程后大家共同的结论，这对我们是相当重要的一件事。

我认为公司因为组织重组而扭转了原来的颓势。

”巴顿说。

菲茨说：“我们彻底重新架构组织，从原本的功能型组织转变成为利润中心以及服务部门。

原本我们有18个部门，后来变成23个。

我们完全将责任分配到各个该负责的同事身上，而不是像以前，由高层几个主管负责几乎所有的重要决定。

我们将责任下放到各部门去，协助他们对自己的计划负起成败之责。

”

<<战略是领先思维训练>>

编辑推荐

集合全球最佳商业图书打造企业顶尖培训教材 “战略性思考”发明者米歇尔·罗伯特核心理念
1最常见的10个致命的战略错误 2想象未来解读未来观察未来的方法 3经常重新认识公司的本质非常重要
4不是改变规则是改变游戏 发现自身的优势让你的竞争对手永远无法跟随

<<战略是领先思维训练>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>